RYNEK PAPIERNICZY

NIEZALEŻNY ORGAN FACHOWY I PROPAGANDOWY DLA HANDLU I PRZEMYSŁU PAPIERNICZEGO, ARTYK. PISMIENNYCH I URZĄDZEŃ BIUROWYCH - ZABAWKARSTWA - PRZEMYSŁU I HANDLU TAPECIARSKIEGO ORAZ WSZELKICH GAŁĘZI PRZEMYSŁU PRZERABIAJĄCEGO PAPIER JAK: INTROLIGATORNI - KARTONIARNI ORAZ PRZEMYSŁU GRAFICZNEGO.

WYDAWCA: BOLESŁAW KAPELA, POZNAŃ. WYCHODZI CO 5 i 20 KAŻDEGO MIESIĄCA

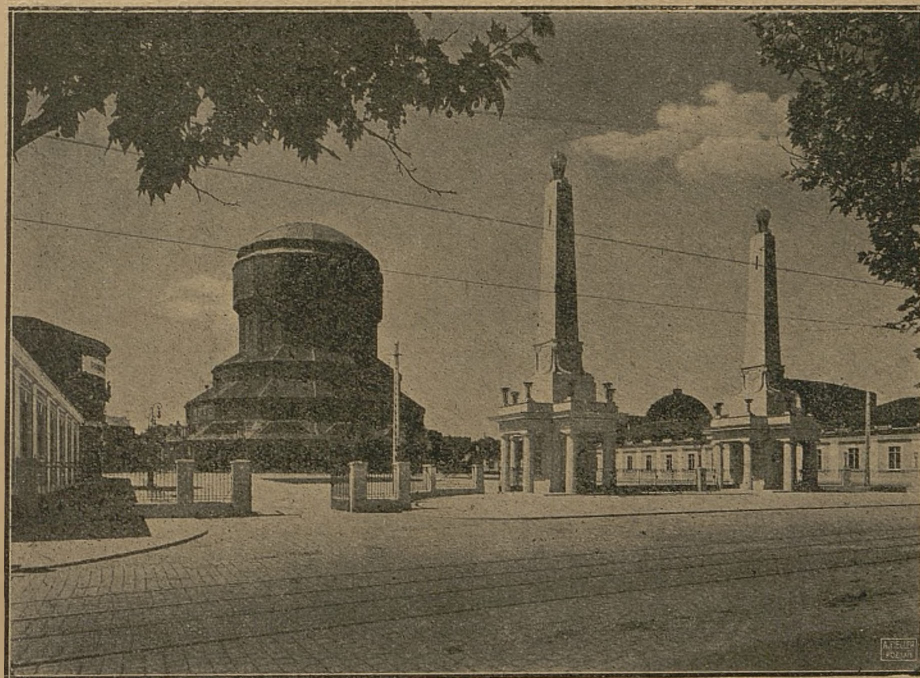
KONTO: Bank Przemysłowców - Poznań | Adres: Rynek Papierniczy, Poznań, Wrocławska 18 Telefon 1826, 1827, 2832 | Konto czekowe: P. K. O. Poznań, 208-680

Przedpłata: Miesięczna 60 groszy włącznie portorji. — **Ogłoszenia:** 1/1 strona 120 zł., 1/2 str. 70 zł., 1/4 str. 40 zł., 1/8 str. 20 zł., 1/16 str. 10 zł., 1/32 str. 5,50 zł. Na stronie tytułowej i w tekscie 100%, na stronie II, III i IV okładki 50% nadwyżki. Dla poszukujących posad 50% opustu. — Rabatu udzielamy przy ogłoszeniach 3 razowych 10%, przy 6-ciu razowych 15%, przy 12-tu razowych 20%, przy ogłoszeniach stałych 25%.

Nr. 3 Poznań, dnia 5 maja 1927 **Rok I**

WALORY GOSPODARCZO-PAŃSTWOWE TARGÓW POZNAŃSKICH i ICH WIDOKI NA PRZYSZŁOŚĆ.

Gdy w roku 1920 rzucono śmiałą inicjatywę w Poznaniu, pełną twórczych ambicji, a zarazem praktycznego ujęcia szeregu najważniejszych problemów naszego życia gospodarczego, inicjatywę ufundowania instytucji Targów Poznańskich, opartej o zręby celowego działania, a funkcjonującej pod naczelnem hasłem zabezpieczenia samowystarczalności gospodarczej kraju, — zrazu, dzięki doniosłym założeniom tej inicjatywy, przystąpiono do jej realizacji przy pełnem poparciu miejscowego obywatelstwa i przy uznaniu wysiłków całego społeczeństwa, zwłaszcza z pośród czynników bezpośrednio zainteresowanych t. zn. gospodarczo-handlowych. Że stworzenie takiej instytucji na realnych podstawach było jakby nakazem nieodzownym i reprezentowało bardzo ważne wyczucie tętna polskich walorów gospodarczych i ich przyszłych warunków rozwoju, oraz i zadań — nie trudno osądzić. Zwłaszcza w Polsce, w pierwszych chwilach całkowania procesów gospodarczych w jeden organizm państwowy, konieczność powstania takiej instytucji, służącej jakby jeneralnem odbiciem naszego stanu posiadania, a przedewszystkiem mającej na celu pośrednie systematyzowanie zasad produkcji, w odniesieniu do zapotrzebowania krajowego rynku — było ze wszech miar potrzebne i istotne. Wystarczy naprzykład zauważyć, że szczególnie w okresie powojennym wzmogły się silne wszędzie zagranicą tendencje i wysiłki w kierunku tworzenia osobnych wystaw, targów. Statystyki z tych lat wymownie świadczą, że światowe czynniki gospodarcze ideom, oraz sposobom służenia targów w życiu gospodarczo-handlowem, przypisywały nadzwyczaj doniosłe znaczenie. Warto zauważyć, że nawet kraje, niedotknięte skutkami wojny, o tak silnie rozwiniętym aparacie gospodarczym jak Stany Zjednoczone



Główne wejście na Międzynarodowe Targi w Poznaniu.



Ogólny widok terenu Międzynarodowych Targów w Poznaniu.

Ameryki Północnej i Wielkiej Brytanji, fundowały specjalne instytucje targowe, organizowały wystawy itp.

Polska, znajdując się w specyficznych warunkach, przedstawiająca odmienny układ sił gospodarczych w porównaniu z zagranicą, predystynowana była do tego, aby zwrócić należną uwagę właśnie na organizowanie Targów.

W tej to płaszczyźnie Targi Poznańskie wysunęły się na plan pierwszy. Z tytułu wiekowych tradycji handlowych, leżąc w nadzwyczaj korzystnej strefie, poniekąd rok przy stałym bilansie aktywnym skuteczną działalność i prężność ewolucyjną — pogląd będzie wszechstronny na ich znaczenie i rolę doniosłą w naszem życiu gospodarczo-państwowem.

Te zalety Targów Poznańskich zarysowały się najlepiej w pierwszym okresie ich działalności. Wtedy Targi miały na widoku przedewszystkiem ustalenie faktycznego stanu gospodarczego kraju, a pozatem charakter wybitnie narodowy. Już w pierwszych latach działalności Targi



Sala recepcyjna w Domu Administracyjnym Międzynarodowego Targu w Poznaniu.

uprzywilejowanej, jeśli chodzi o położenie geograficzne i gospodarcze Poznania, pozatem — tworząc ważny węzeł komunikacyjny z zachodu na wschód, z południa — wschód na północ-południe — Targi Poznańskie już przez to samo określone miały wyraźne oblicze i nabierały pozycji o wielkiem znaczeniu. Jeśli do tego dorzucimy, iż w pierwszych latach swego istnienia Targi Poznańskie na drodze dobrze zorganizowanego mechanizmu pracy jak i jasno wytchniętych celów — wykazywały z roku na wiązały w tęgie ścięgna trzy typy naszej wytwórczości, trzy różne organizmy gospodarcze, napozór zbliżone do siebie, lecz w istocie prosperujące w odmiennych warunkach, wyrosłe z różnych uglebień tendencji gospodarczych. Dokonywał się zatem za pośrednictwem Targów proces zespalania bloku zagadnień gospodarczych kraju, demonstracja tych zagadnień, pogłębienie znajomości wzajemnej trzech typów wytwórczości krajowej, a prócz tego rozwijały się instynkty i świadomość współpracy ścisłej

w rozmaitych gałęziach polskiej produkcji. Tu, na Targach Poznańskich uzupełniał się i dojrzewał nasz system gospodarczy, tu widoczne były jego potrzeby, tu wreszcie dokonywała się introspekcja na najbliższą przyszłość i ustalały się stopniowo zarysy dróg polskiej samowystarczalności gospodarczej.

Po kilku latach tak pojmowanej i prowadzonej pracy Targi Poznańskie weszły w erę dalszego rozwoju. Po nawiązaniu zwartej wszechstronnej i organicznej łączności z całym życiem gospodarczem kraju, orjentując się już, tak w jego potrzebach jak i zdolnościach produktywnych, Targi Poznańskie przeistoczyły się w instytucję o charakterze międzynarodowym. I na tem polu, już podczas I Międzynarodowego Targu w Poznaniu, uwidocznia się w pełni skuteczność i racjonalność prowadzonej pracy przez Targi Poznańskie. Praktyczność przedsięwzięcia Targów Poznańskich w kierunku rozszerzenia działalności na tereny zagraniczne ma również znaczne i poważne znaczenie dla państwa jak i dla sfer przemysłowo-handlowych. Z jednej strony Targi Poznańskie uruchomiły odpowiedni aparat informacyjny, który znajduje od tego czasu swój wyraz w osobnym Wydziale Zagranicznym Targów, z drugiej — postawiły sobie za zadanie, przez umiejętne skoordynowanie akcji propagandowo-informacyjnej, wprowadzanie na rynki zagraniczne polskiego przemysłowca i kupca. Działalność Wydziału Zagranicznego Targów w krótkim czasie sięgnęła rozmiarów naprawdę poważnych. Wydział Zagraniczny posiada własną obsługę informacyjną w ważniejszych ośrodkach przemysłowo-handlowych. Stałych bezpośrednich informacji o stanie rynków zagranicznych jak i o ich zapotrzebowaniach dostarcza Targom przeszło 80 przedstawicieli i korespondentów tej instytucji. Pozatem utrzymywana jest łączność z naszemi placówkami państwowemi, oraz z poważnemi instytucjami gospodarczemi i handlowemi zagranicy. Słowem, cały aparat organizacyjny stoi na wysokości zadania. Zebrane informacje na tej drodze z pierwszych źródeł, Targi Poznańskie udzielają czynnikom przemysłowo-handlowym w kraju i w ten sposób doprowadzają do bliższej współpracy między Polską a zagranicą.

Gdyby ująć ogólnie wartość prowadzonej akcji systematycznej w tym kierunku przez Targi, należałoby stwierdzić, iż prezentuje ona wybitnie dodatnią rolę: działa w kierunku naszej ekspansji zagranicę, przyczynia się w znacznym stopniu do torowania dróg eksportu, polskiemu przemysłowcowi i kupcowi. Możnaby nazwać, iż Wydział Zagraniczny tworzy przy Targach jakby instytut eksportowo-importowy, funkcjonujący w promieniu wpływów Targów Poznańskich. Najlepiej o skutkach tej pracy wiedzą sfery zainteresowane, które wyposażone są stale w faktyczne wiadomości o konjunkturach, panujących na rynkach zagranicznych.

Przechodząc do omówienia rozległości terenów, na jakich i gdzie dociera działalność Targów Poznańskich — zauważymy, iż są one znaczne i obejmują prawie, że wszystkie kraje. Wystarczy zorjentować się w walnym udziale zagranicy na tegorocznym Międzynarodowym Targu. Poza Francją, Belgją, Szwajcarją, Włochami, Austrją, Czechosłowacją, Krajami Bałkańskimi, Skandynawskiemi i Bałtyckiemi, uczestniczą w tegorocznym Targu Turcja, Persja, Brazylja, firmy rosyjskie (z Tyflisu) itd.

Trzeba stwierdzić, że wielki krok w kierunku handlowego usamodzielnienia się uczyniliśmy dzięki Targom Poznańskim. Działalność tej instytucji dotarła poza kraje europejskie do: Turcji, Chin, Syrji, Mezopotanji, Egiptu, Algieru, Australji, Ameryki Południowej, Północnej itd. Dzięki działaniu, prowadzonemu w tak szerokiem pro-

mieniu, polscy przemysłowcy i kupcy zawarli wiele handlowych transakcji z tymi krajami. W ten sposób wchodzimy dopiero na światło dzienne, bo dotychczas pozostawaliśmy w cieniu potężnych sąsiadów.

Zrejestrowaliśmy niektóre zaledwie z naszych wewnętrznych korzyści. Są jeszcze i korzyści, jeśli chodzi o zagranicę. Pod tym kątem rzecz biorąc, należy podkreślić ożywione, zwłaszcza w ostatnim czasie, zainteresowanie opinji zagranicznej w życiu i rozwoju stosunków gospodarczych w Polsce. Złożyło się na to wiele przyczyn; z głównych trzeba wymienić: stabilizację życia gospodarczego, mocną pozycję finansową, równowagę budżetową, aktywność bilansu handlowego. Do tego, gdy dodamy przyrodzone bogactwa naszego kraju i pomyślne widoki na przyszłość i rolę Polski jako pomostu pomiędzy zachodem i wschodem, łatwiej zrozumiemy celowość i praktyczność zainteresowania się zagranicy naszym krajem. Od pewnego czasu kraje handlowe zachodu, właśnie z tych względów, wszczęły energiczną akcję na rzecz wzmożenia międzynarodowych obrotów handlowych z Polską. Oczywista, że na wzrost zapotrzebowania na nasze produkty odpowiadamy wzrostem przywozu wyrobów przemysłowych. Zagranica rozporządza dziś dokładnemi informacjami o Polsce i trzeba stwierdzić, że zdaje sobie sprawę z doniosłości współpracy gospodarczej z naszym krajem. Tę zmianę w ocenie opinji zagranicznej wobec Polski zauważymy w stopniu właściwym na Targach Pozanańskich, gdyż zagranica nie może nie pamiętać, iż Poznań leży na drodze Paryż — Warszawa — Moskwa.

Powojenne życie gospodarcze bije szybkiem tętnem, gorączkowo może nieraz szuka dróg i środków wyjścia z trudnego położenia. Zjawiają się nowe zdobycze, wynalazki i metody pracy; to zniewala kupca i przemysłowca do szczegółowego i skrupulatnego zapoznawania się nietylko z postępami własnej gałęzi wytwórczości, by uzyskać możliwie najlepszy na nią pogląd, ale także z branżami bliższemi i dalszemi, na skutek zależności własnej dziedziny pracy od innych. Tę rolę spełniają Targi w takich rozmiarach i tak poprawnie, iż w niczem ich zastąpić nie można, to też i zadania ich coraz więcej z biegiem czasu będą się doskonaliły.

Targi w Polsce a w szczególności Targi Poznańskie mają przed sobą wszelkie warunki rozwoju. Żywioły międzynarodowe znajdują w Polsce doskonały teren do znalezienia tego, czego im potrzeba dla celów uszlachetnionej i rozwiniętej produkcji, a nawet bezpośredniej konsumcji. Nie można przytem zapomnieć, iż cały zachód patrzy „tęsknem okiem" w kierunku Rosji, tego przeolbrzymiego rynku zbytu, którego brak odczuwa, a ku któremu prowadzi droga przez Polskę.

Walory gospodarczo-państwowe Targów Poznańskich w powyższem, przedstawiają się w właściwem świetle. Widoki ich na przyszłość rokują im pomyślne zapowiedzi. Dzięki dobrze nastawionej myśli organizacyjnej, a przedewszystkiem dzięki celowemu i skoordynowanemu wszechstronnie zakresowi działania, Międzynarodowe Targi w Poznaniu, urządzone według najlepszych wzorów europejskich, są instytucją niezmiernie pożyteczną, oddającą usługi całemu naszemu życiu gospodarczemu, i uchodzić mogą śmiało za najlepiej zorganizowane na szerokim terenie na wschód od Lipska.

Uwzględniając wszelkie gałęzie naszej produkcji, dokładnie obrazując stan i rozwój przemysłu papierniczego w Polsce, Targi Poznańskie wnoszą w naszą organizację gospodarczą, twórczą energję, jasny plan i służą całej Polsce skuteczną pracą na drodze zdobywania coraz większej samodzielności i samowystarczalności gospodarczej.

FABRYKACJA PAPIERU i HURT.

Sitowa część nowoczesnej szybkobieżnej papierniczej maszyny.

A. Danniger: „Bum. Prom." 1926. Nr. 8

II. Należyta praca sitowej części.

Trzęsienie sita w poprzecznym kierunku wcale nie przeszkadza poziomemu układaniu się włókien w odwadnianej papierowej masie, a. nawet przeciwnie, uśmierza szkodliwy wpływ szybkiego biegu sita, dlatego, przy zwiększaniu tego biegu, powinno się też odpowiednio zwiększyć intensywność trzęsienia. Jeśli bieg sita osiągnął znaczną szybkość, jak to bywa u szybkobieżnych maszyn, wyrabiających gazetowe i drukowe papiery, to trzęsienie sita nie może już wykazać wpływu na układ włókien; dlatego części sitowe takich maszyn zupełnie nie mają trzęsienia.

Ruch ściekającej na dół wody, przy odwadnianiu papierowego „płótna", działa szkodliwie na kierunek układania się na sicie włókien. Im więcej ścieka wody w czasie formowania się tego płótna w jednostce czasu, w przodowej części sita, o tyle prawidłowiej układają się włókna. Szybkość ściekania wody z jednej strony jest proporcjonalną do szybkości pracy papierniczej maszyny, ponieważ przy zwiększeniu okrężnej szybkości piersiowego i siatkowych wałów wzrasta ich działanie ssące, z drugiej zaś — wzrasta przy zwiększeniu średnicy wspomnianych wałów, ponieważ ich ssące działanie powiększa się ze zmniejszeniem kąta odsysania.

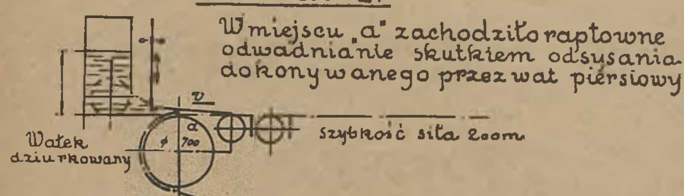
W specjalnej technicznej literaturze lat ostatnich zajmowało dużo miejsca zbadanie procesu formowania się papieru na sicie. Na podstawie swej praktyki, autorzy, w wielu wypadkach, byli zdania, że na charakter formowania się papierowego „płótna" ma największy wpływ odwadnianie masy w pierwszej połowie sita.

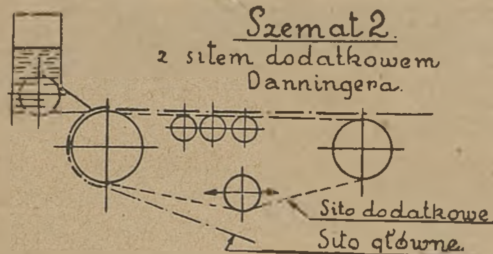
Założenie gumowych fartuchów, rozmaite zmiany konstrukcyjne w urządzeniach sitowej części, wielokrotne doświadczenia formowania ruchów wirowych w rozcieńczonej papierowej masie przed, lub w chwili jej wpływania na sito, wszystko to ma związek z wyżej wspomnianemi wskazaniami o charakterze formowania się papieru na sicie.

Niektórzy praktycy są tego zdania, że nachylenie sita współdziała otrzymaniu dobrego przezrocza i lepszemu gatunkowi papieru. Według ich mniemania przy dostatecznem nachyleniu można nietylko pokonać hamujące działanie oporu powietrza, ale też zwiększyć szybkość ruchu papierowego płótna na sicie, dzięki czemu zmniejsza się różnica między szybkością biegu sita i szybkością papierowego płótna, a nawet może być doprowadzoną do zera, i szkodliwy wpływ tej różnicy na charakter formowania się papieru w ten sposób może być zupełnie usuniętym.

Autor niniejszego robił wiele doświadczeń z szybkobieżną papierniczą maszyną, która podawała masę na sito pod wysokiem ciśnieniem (Hochdruckstoffauflauf rys. 3). W czasie tych doświadczeń warunki pracy, gatunek surowca, skład masy i grubość papieru pozostawały jednakowymi. Wyrabiało się papier drukowy wagi 50 gr. m². Przy pracy bez gumowego fartucha (rys. 3. szemat 1) papier otrzymywaliśmy o nierównomiernem przezroczu; przy założeniu fartucha przezrocze polepszyło się. To potwierdza wyżej wspomniane twierdzenie o szkodliwem działaniu intensywnego odwadniania na przezrocze papieru. Dzięki gumowemu fartuchowi ssące działanie pier-

siowego wału znikło i zniżyła się intensywność odwadniania.





Rysunek 3.

Wałki sitowe maszyn, wyrabiających bardzo wysokie gatunki papieru, w rejestrowej części, prawie dotykają jeden drugiego; otrzymanie w takich warunkach jednostajnego papieru tłomaczy się w sposób następujący: gdy wałki leżą jeden przy drugim, odwadnianie masy odbywa się tylko pod wpływem odsysającego działania sitowych wałków; jednak nie wszystka woda może ściekać odrazu przez tak minimalne szpary między temi wałkami; część wody zatrzymuje się między niemi i sitem i z tego powodu odwadnianie odbywa się wolno. Maszyny takie zwykle posiadają ruchome łożyska dla sitowych wałków, co daje możność dowolnego przesuwania ich i regulowania intensywności odwadniania.

(C. d. n.) H. Q.

Omyłki w zeszłym numerze:
wiersz 2 od góry otwarte musi być **otworki** sita,
w szkicu: „wypadek 1" kierunek działania ściskającej wody — musi być **ściekającej.**

O fabrykacji papieru japońskiego.

(Ciąg dalszy)

Od tak dawna istniejący przemysł papierniczy japoński, odznaczał się zawsze brakiem nowszych, współczesnych maszyn. Fabryczne zakłady, wytwarzające wyłącznie tylko prawdziwie japońskie papiery, są prawie nieznane. Takiem wytwarzaniem prawdziwych japońskich gatunków, zajmują się tylko pewne rodziny. Płatnych najemników przyjmuje się tylko wtedy, jeśli członków rodziny za mało i nie wystarczy. Stąd też pochodzi, że los tych rodzin papierniczych zależy całkowicie od zwyżki i zniżki cen papieru na rynku, mogących stać się przyczyną zupełnej dla nich katastrofy.

W ostatnich dziesiątkach lat urządzano w Japonji już i większe fabryki papieru, lecz te prawie wyłącznie wytwarzają papier zwyczajny, a nie specyficznie, prawdziwie japoński.

Dla przerobu kory drzewnej na papier, trzeba z niej usunąć substancję komórkową, pozostawiając same tylko włókna. W tym celu korę wygotowuje się w rozczynie alkalicznym. Panuje rozbieżność zdań co do wyboru, które z alkaljów byłoby najwłaściwszem.

W Shikolu moczą przedewszystkiem korę przez trzy godziny w wodzie płynącej, następnie wkładają ją do wody, w której jest rozpuszczone „Ishaibi", to jest wapno otrzymane z kamienia wapiennego, lub ze skorup ostryg. Potem wyjmują z tej wody i przenoszą do kotła żelaznego, zawierającego roztwór Kasei — sody i wodorotlenku sodowego. Roztwór ten jest tego rodzaju, że półtora kwammy sody gryzącej przypada na dziesięć kwamm kory „kozu", lub też „mitsumata". (Czterdzieści kwamm odpowiadają 331,27 funtom angielskim). W takim rozczynie gotuje się korę pół godziny, mieszając tak, ażeby rozgotować równomiernie wszystkie części kory. Poddaje się tę masę osobno działaniu wodorotlenku sodowego, a osobno wapna, działanie bowiem równoczesne obu tych odczynników byłoby za silne. Bast, otrzymany w takim wypadku byłby za miękki, a papier z niego wyrobiony za słaby.

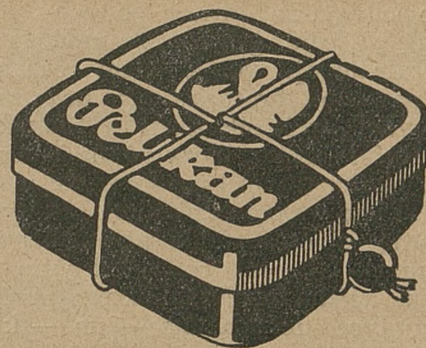
W Mino zastosowuje się wapno tylko do kory kozu, ług sodowy zaś do kory mitsumata, chociaż wielu jest zdania, że soda w obu wypadkach dałaby lepsze rezultaty, ponieważ włókna po użyciu wapna nie tak dobrze łączą się ze sobą.

W prefekturze Nara pracują według dwóch metod. Jedna metoda polega na tem, że się używa mięszaniny Arai — sody, sody do prania i sody gryzącej, druga zaś używa ługu otrzymanego przez wypłukanie popiołu drzewnego i popiołu ze słomy z dodatkiem sody gryzącej. Stosowanie innych odczynników prócz ługu, zaczęło się dopiero w najnowszych czasach w miarę postępów nowoczesnej chemji. Przed trzydziestu laty Japończycy nie wiedzieli jeszcze nic o bieleniu. Wówczas właśnie rząd japoński, wysłał jednego z papierników do Niemiec dla studjów nad fabrykacją papieru. Od czasu jego powrotu do kraju ojczystego, rozpoczęła się epoka różnych pożytecznych ulepszeń, różnych reform w japońskiej fabrykacji papieru, z których najgłówniejszą było używanie sody gryzącej do gotowania kory. W ten dopiero sposób wyrobiony papier, miał kolor prawdziwie biały. Gdzie okazało się koniecznem dalsze bielenie, lub też właściwość użytego materjału nieodzownie tego wymagała, jak przy przerobie gampi lub słomy — używano chlorku wapniowego.

Po wygotowaniu należy bast przemyć. Tam gdzie są wody płynące, korzysta się z nich, a gdzie ich niema, musimy wodę zmieniać co trzy, cztery godziny. Następną operacją jest rozbicie braji. Bast rozkładamy w tym celu na stole i młócimy dwustopowemi wałkami, lub młotkami póty, dopóki się nie rozbije na braję. Czynność tę spełnia robotnik oburącz; zabiera to dużo czasu i robi się to zwykle w nocy. W niektórych miejscowościach zastąpiono tę pracę ręczną, maszyną, co dało znaczną oszczędność na czasie. Bast układa się w podługowato okrągłą beczkę, w której dwa walce utrzymują go stale w ruchu. Walce te mają średnicę około dwóch i pół stóp, a wprawia się je w ruch obrotowy ręcznie, lub też zapędem maszynowym. Jeden z tych walców zaopatrzony jest w noże równoległe do osi i posiada, w odległości ca. sześciu cali, płaszcz, którego jeden koniec zanurzony jest w wodzie. Płynna masa w ten sposób, krążąc między zewnętrzną stroną walca a płaszczem, rozcina się. Wadą tego sposobu jest rozrywanie włókien, czego się unika przy ręcznem młóceniu bastu. Braję przepatruje się starannie i usuwa z niej wszelkie zanieczyszczenia. Przerabiając słomę i „kasu" czynność ta odpada, braję bowiem wytwarzamy z nich za pomocą młynków wodnych.

Kiedy braja już jest w takim stanie, że można ją przemieniać w papier, dodaje się do niej jakiegoś środka, wiążącego dobrze ze sobą poszczególne włókna. Taki środek otrzymuje się z roślin „oshoki" czyli „tororo" w sposób rozmaity. Roślina ta jest pokrewną malabarskiej bawełnie i uprawia się na polach, zasiewając ją w kwietniu. Korzenie tororo są bardzo cienkie, około jednostopowej długości, a wyciąga się je z ziemi we wrześniu. Po wyciągnięciu tłucze się je w moździerzu i składa w miechy. Taki pełny miech zawiesza się tak, ażeby spływająca zeń


HEINTZE & BLANCKERTZ


Pelikan



ciecz kapała wprost do zbiornika masy papierowej i żeby go można było wycisnąć wrazie potrzeby. Rośliny tororo nie używa się w lecie, gdyż łatwo podlega gniciu w tej porze roku. Zastępuje się ją latem rośliną „nile", korzystniejszą nawet od tororo, zawiera bowiem mniej zanieczyszczeń. „Nile", to krzak znany w Shikoku pod nazwą tajuno—ki. Rośnie dziko, bywa również uprawiany i wyrasta do wysokości dwudziestu stóp. Sadzonki tej rośliny wtyka się w ziemię w porze dżdżystej. Jak wyrośnie, okorowuje się górną jej część, a korę, bogatą w żywicę, zanurza w wodzie. Nile jest rośliną droższą niż „tororo". W Uma-- gun, najznaczniejszym okręgu przemysłu papierniczego ziemi Iyo, mieszają taju — no — ki z węglanem sodu i wygotowują.

Papier z kory „gambi".

Jedyny papier, jaki się wytwarza z kory gambi, nazywa się gambishi; znany jest powszechnie pod nazwą „koppi" i używa się jako papier kopjowy. Włókna gambi są długie i cienkie, więc też papier z tych włókien cienki jest i mocny. Najlepszy papier „koppi" otrzymuje się za pomocą siatki jedwabnej. Przy zastosowaniu siatki bambusowej otrzymany papier ma odcień żółtawy. Koppi używa się nietylko do kopjowania, lecz również do doświadczeń fizycznych, na książki i jako papier napojony tłuszczem. Zesztywniony gumą gambishi, używa się do kopjowania map. Mitsumata domieszywuje się czasami do gampi, ażeby uczynić go tańszym. Gampishi, pochodzący z Atami zawiera więcej kory mitsumata, niż kory gampi. Bast taki zafarbowuje się w zbiorniku przez dodanie barwika. Otrzymany w ten sposób papier, używa się przeważnie na koperty. Gampishi -- ori to tkanina utkana z tego papieru i służy do wyrobu ubrania.

Pozostaje nam jeszcze do opisania fabrykacja papieru z „kasu", z makulatury itp. surowców, co pozostawiamy do 4-go numeru Rynku Papierniczego.

DETAL ARTYK. PIŚM., SZKOLNYCH i BIUROWYCH

Kącik kalkulacyjny.

Zadanie nasze z kalkulacji kupieckiej, zamieszczone w nr. 2-gim „R. P.", zainteresowało szerszy ogół czytelników, czego dowodem liczne nadesłane „rozwiązania", z których niestety ***żadne*** *nie kwalifikowało się do* ***pierwszej*** *nagrody, aż do dzisiejszej poczty.*

Dziś nadeszło zupełnie poprawne rozwiązanie od p. D. M. Kreislera z Kosowa w Małopolsce i jemu przyznaną została pierwsza nagroda, którą wysyłamy. Fakt ten, iż pośród tylu rozwiązań ***jedno tylko zupełnie jest prawidłowe,*** *mówi sam za siebie. Okazuje się, iż kalkulować nie umiemy tak w gruncie rzeczy prostych i łatwych zadań, jak n. p. wyżej podane zadanie konkursowe. Będziemy przeto częściej podawali — obok kalkulacji z dziedziny grafiki i papiernictwa* ***kalkulacje kupieckie,*** *dla naszych licznych czytelników w kołach mniejszych hurtowni i składów papieru i galanterji.*

Rozwiązanie zadania z numeru 2-go „R. P."

a) Nr. 350 — 16,— zł w złocie × 1.72 = 27.52 zł
Nr- 2360 — 9.20 „ „ „ × 1.72 = 15.82 „
Nr. 340 -- 56,— „ „ „ × 1.72 = 96.32 „
Nr. 300 — 30,— „ „ „ × 1.72 = 51.60 „

b) Nr. 350 — 27,52 - 25% = 6.88 zł = 20.64 - 5% = 19.61 zł
Nr. 2360 — 15.82 - 25% = 3.95 zł = 11.87 - 5% = 11.28 zł
Nr. 340 — 96,32 - 25% = 24.08 zł = 72.24 - 5% = 68.63 zł
Nr. 300 — 51.60 - 25% = 12.90 zł = 38.70 - 5% = 36.77 zł

c) Nr. 350 — 19.61 × 10 grs = 196.10 zł
Nr. 2360 — 11.28 × 10 „ = 112.80 zł
Nr. 340 — 68.63 × 10 „ = 686.30 zł
Nr. 300 — 36.77 × 5 „ = 183.85 zł
zł 1179.05

Koszta ad 1) — zł 5,60
„ ad 2) — zł 17.40
„ ad 3) — 00 zł
1179.— (okrągło) — 3% : 35.37
zł 58.37 : 1179.— = 5%

Zatem kosztuje:

Nr. 350	netto 19.61 + 5%	= 0,98	= zł 20.59	Cena netto zakupu!
Nr. 2360	„ 11.28 + 5%	= 0,56	= zł 11.84	
Nr. 340	„ 68.63 + 5%	= 3,43	= zł 72.06	
Nr. 300	„ 36.77 + 5%	= 1,84	= zł 38.61	

d) Nr. 350	zł 20.59 + 20%	= zł 24.70	Cena netto sprzedaży!
Nr. 2360	zł 11.84 + 20%	= zł 14.20	
Nr. 340	zł 72.06 + 20%	= zł 86.47	
Nr. 300	zł 38.61 + 20%	= zł 46.33	

Przy wyliczeniu **całej ilości** grosów pozostanie oczywiście kilka groszy dyferencji na korzyść zakupu, czego nie można brać tu w rachubę. —

Zysk 20% stanowi de facto zysk netto li tylko $16^2/_3$% (od ceny sprzedaży), tak samo jak n p. 25% na cenę **zakupu**, stanowi de facto 20% zysku od ceny **sprzedaży**, to samo $33^1/_3$% = 25% **od ceny sprzedaży**, etc. —

Prawidłowo rozwiązał zadanie również:

p. Fr. Tomiński, Bydgoszcz (we firmie „Segrobo"), który jedynie przeoczył, iż **ołówków „India"** nie było 10 grosów lecz 5 grosów, wskutek tego też odnośne cyfry jego (dotyczące „India") należy podnieść o 100%, zatem wskutek powyższego przeoczenia otrzymuje nagrodę II-gą, w wysokości 10 zł, które **równocześnie pod jego adresem wysyłamy.**

Trzecią nagrodę przyznaliśmy: 1) p. . . . . . . Nowogródek (prosimy o dokładny adres, celem przesłania nagrody 5 zł, nazwisko bowiem nieczytelne.) 2) p. Marji Hasówne (firma „Nasz Sklep" Bydgoszcz) oraz 3) p. G. Segałowicz, Łódź - Nowo-Cegielniana 17 **(nagrody wysyłamy).**

Ostatni trzej nie mogli się widocznie uporać z kosztami ad 1—3, niewiedząc, jak je podzielić na poszczególne grosy, pozatem obliczenia dobre.

Jako „curiosum" kalkulacyjne podajemy „rozwiązanie"

p. W. B. w Ko . . . . .

a) Nr. 350 — 2.75	b) 1.95	c) 3,32	d) 3.98
„ 2360 — 1.58	1.13	1.90	2.28
„ 340 — 9.63	6.87	11.59	13.90
„ 300 —10.32	7.36	12.43	14.91!!

Szanowny Panie B.! **Po tych cenach** zakupujemy niniejszem **na razie 1 wagon ołówków wyżej wymienionych** i prosimy wysłać takowe niezwłocznie za zaliczeniem kolejowem. — — — — — Trochę rozwagi, a uniknie się tp. dziwolągów!

-mki.

Jak się wyrabia ołówek.

Głównym materjałem służącym do wyrobu ołówków jest grafit, a oprócz tego używa się gliny i rozmaitych gatunków drzewa. Najobfitsze źródła, skąd ludzkość czerpie zapasy ołówków, Czechosłowacja, Cejlon, Meksyk i Ameryka Północna to kraje, gdzie są pokłady grafitu.

Grafit, wydobywany w kopalniach, nie nadaje się w rodzimym stanie do wyrobu ołówków, zawiera bowiem dużo przymieszek, dlatego już na miejscu poddaje się go pewnemu przygotowaniu. Przed użyciem zaś surowego grafitu do wyrobu przyrządu piszącego tj. ołówka, musi on przebyć kłopotliwy proces oczyszczania i przekształcenia, którego różne fazy mamy opisać.

Z początku poddajemy grafit wyszlamowaniu. Szlamowanie odbywa się w osobnym oddziale, w którym ustawiono beczki jedna ponad drugą. W tych beczkach grafit zalewa się wodą w celu rozmiękczenia go i utworzenia zeń, przez mięszanie, płynnej masy. Strumień wody utrzymuje, w czasie mięszania, całą masę w ruchu i podaje do dalszych beczek. Ciężkie, nieprzydatne części grafitu opadają na dno beczek, lekkie zaś spływają wraz z wodą do beczek niżej stojących. W ten sposób usuwamy ciągle części nieprzydatne tak, że w najniżej ustawionej beczce znajdujemy już tylko te cząstki masy, które nadają się do przerobu.

Utworzony tak płyn wypompowuje się do filterpras (błotniarek) dla wydalenia nadmiaru wody i tu mamy już grafit zupełnie czysty. W podobny sposób postępuje się również z gliną. Po wyjęciu z błotniarek plastrów masy, wysusza się ją zupełnie w specjalnie do tego celu urządzonych piecach — suszarniach parowych i następnie miele w t. z. młynkach ołówkowych, na cienką masę, dodając dla uzyskania żądanego stopnia twardości, domieszki w ilości, którą ustaliło doświadczenie dziesiątków lat.

Zwykłą, średnią, dobrą i najlepszą jakość masy ołówkowej odpowiednio do gatunku ołówków, uzyskuje się przez to, że czas mełcia na młynkach odpowiednio skracamy, lub przedłużamy.

Po wyjściu z młynków przefiltrowujemy masę raz jeszcze i oddajemy ją do prasy ołówkowej dla dalszego przerobu.

Przy prasach znajduje się cylinder prasowy, w który wbija się masę grafitową za pomocą ciężkiego młota i klina drewnianego. Na dnie tego cylindra znajduje się matryca z bardzo twardego, szlachetnego gatunku kamienia, w której mamy dziurki, otwory okrągłe, czworo- sześcio- i ośmiokątne, stosownie do zamierzonego kształtu przekroju ołówka. Naciskając za pomocą maszyny, przyciskamy masę przez tę matrycę i otrzymujemy ją w postaci długiego sznura bez końca. Z pod prasy wychwytuje się ten sznur i układa na deszczułki ½ metrowej długości, jako sztabki. Po niejakim czasie sztabki te, tnie się na odcinki żądanej długości.

Pocięte sztabki wkłada się w skrzynki wypalające, zrobione z grafitu, zamyka szczelnie, zalepiając przytem gliną i wstawia do pieca o stałej określonej temperaturze.

Proceder ten jest ostatnim, naboje ołówkowe są zupełnie gotowe, i pozostaje już tylko ich wklejenie w oprawę, czyli w pochwę drewnianą.

Pomówmy teraz o obróbce drzewa ołówkowego.

Wojenne i powojenne trudności komunikacyjne, oraz żądania klijenteli, idące w kierunku potanienia wyrobów, wyrugowały z użycia północno-amerykańskie drzewo cedrowe, w które oprawiano wysokie i najwyższe gatunki ołówków — trzeba więc było uciec się do „zamiastek“,

a mianowicie do lipiny i olszyny wołyńskiej, a także do gatunków na miejscu rosnących. Wielki postęp w przemyśle ołówkowym przyniósł także z sobą umiejętność przyrządzania tych gatunków drzewa w taki sposób, że wprost niepodobna odróżnić je od prawdziwego drzewa cedrowego, tak co do barwy, jak i co do łatwości z jaką daje się krajać taka oprawa ołówka.

Drewna, tak najlepsze cedrowe, jak i późniejsze „zamiastki", zakupuje się w formie kręglaków, bądź bezpośrednio na miejscach, gdzie rosną, bądź za pośrednictwem firm handlujących drzewem i obrabia dopiero w fabryce ołówków. Kręglaki piłuje się na gatrach i skraca, następnie ręczną piłą tarczową na małe bloczki długości ołówka, a potem na małe deseczki. Te deszczułki mają szerokość taką, by mogły starczyć na 2, 3, 4, 5 i sześć ołówków. Deszczułki z drzewa zamiastkowego bejcuje się i upodabnia pod względem miękości do drzewa cedrowego. Po ukończeniu tej procedury, po której naturalnie musi nastąpić ponowne wysuszenie, gotowe już są do końcowego użytku. W tym celu frezuje się je na „frezarkach" w kierunku długości robiąc wgłębienia, które zwykle wynoszą połowę średnicy nabojów, mających być wklejonemi.

Następnie naboje ołówkowe, w oddziale zwanym „klejarnią", wkłada się w te zagłębienia deszczułek, przykrywa drugą deszczułką, i skleja razem. Dla ścisłego sklejenia poddaje się deszczułki ciśnieniu i równocześnie suszy na prasie klejącej. Suche już i sklejone deszczułki przenosi się na maszynę szlifującą, na której szlifuje się oba końce sklejonej pary deszczułek, jako robota wstępna do zrównania długości ołówków, z dokładnością do jednego milimetra. Na dalszych maszynach, a mianowicie na heblarkach, nadaje się ołówkom pożądany kształt okrągły, owalny, czworo-, sześcio- i ośmiokątny. Technika ołówkarstwa jest dzisiaj tak wydoskonaloną, że dziś na jednej i tej samej maszynie ze sklejonych deszczułek wyrabia się zupełnie już gotowy do użytku ołówek, naturalnie jeszcze nie polerowany.

Gotowe ołówki sortuje się starannie, a następnie poddaje polerowaniu na bardzo dowcipnie urządzonych polerujących maszynach, nadając im, dobrze znane konsumentom ołówków, barwy.

W takim stanie, ołówek wypoliturowany nie jest jeszcze zupełnie gotów, ażeby go wykończyć trzeba wprzód usunąć lakier z obu końców i w tym celu szlifuje się te oba końce, a także obcina gładko okrągłym nożem.

Teraz dopiero ołówki stemplują się i wiążą w tuziny dla wysłania na rynek światowy.

O kruchych i o trwałych tabliczkach do pisania.

Aż do chwili obecnej pozostaje tabliczka, na której pisze się „gryflem", jednym z głównych akcesorjów nauki elementarnej, nauki pisania i rachunków. Główna jej wartość dla młodocianych abc-filozofów polega na łatwości, z jaką każdy niezgrabny rys niewprawnej ręki, usiłującej naśladować kształty zadanych liter, daje się wymazać, robiąc miejsce dla nowych wysiłków. Coprawda w nowszych czasach, zaznacza się ponowne dążenie w kierunku przyzwyczajania dzieci już w samych początkach nauki do papieru, chociaż nie daje się im jeszcze do ręki pióra i atramentu. Zwłaszcza w Austrji, popyt na tabliczki do pisania zmniejszył się bardzo znacznie. Faktem jest jednak, że wszystkie kraje, które wprowadziły niedawno dopiero przymus szkolny, rozpoczynają naukę pisania od tabliczek. Najważniejszą tego objawu przyczyną... jest taniość tych tabliczek, co szczególnie w latach wojny musiało zapewnić im wzmożoną wziętość. Tabliczki mają tę wyższość nad zeszytami, że po ukończeniu danego zadania, w najprostszy sposób, przez starcie tego, co było napisane, znów są gotowe do użytku, gdy tymczasem zeszyt zapisany staje się przedmiotem bez wartości.

Kraje, w których niema większych środków na wykształcenie zamieszkujących je ludów, jak np. Indje lub Ameryka południowa, w których przeważna masa ludności składa się z warstw bardzo ubogich, kraje te poczuły potrzebę lepszego niż dotąd wychowania młodzieży, opartego na sytematycznej podstawie, lecz zarazem możliwie najtańszego. Stąd też pochodzi rosnący stale popyt na tabliczki, dla eksportu.

Wybór najodpowiedniejszych tabliczek łupkowych jest sprawą wielkiej wagi nietylko dla nauczycieli, lecz również dla rodziców uczniów i dla władz, zakupujących je za pieniądze państwowe. Dawniej wybór ten był stosunkowo łatwy, zadowalniano się bowiem płytką wyłamaną w kamieniołomach łupkowych, co do których możliwem było chyba tylko to jedno wymaganie, aby łupek był możliwie w dobrym gatunku. Niedogodnością takich tabliczek jest tylko ich kruchość, a raczej łamliwość, i tę wadę posiadają niestety wszystkie gatunki łupku. Poza rozbiciem przedstawiały tabliczki i tę niedogodność, że z czasem powstawały na ich powierzchni rysy i żłóbki, które dalszy użytek utrudniały, uniemożliwiając gładkie pismo. Tabliczki polinjowane mają jeszcze tę wadę, że czerwone na nich linijki, wkrótce znikały, a wówczas pisało się krzywo. Starano się więc zaradzić temu, lecz długo bezskutecznie. Tabliczki szkolne z metalu, tektury, cellulojdu itp. miały znowu inne wadliwości i w końcu zaniechano ich wyrobu.

Przeszło całe jedno stulecie panował naturalny łupek w postaci tabliczki nad wszystkiemi innemi rodzajami. Dopiero po wielu i wielu próbach, udało się wytworzyć sztuczny łupek, posiadający obok zalet naturalnego także i trwałą powierzchnię i nie ścierające się linje. Nie łatwo ten nowy produkt utorował sobie drogę na rynki światowe.

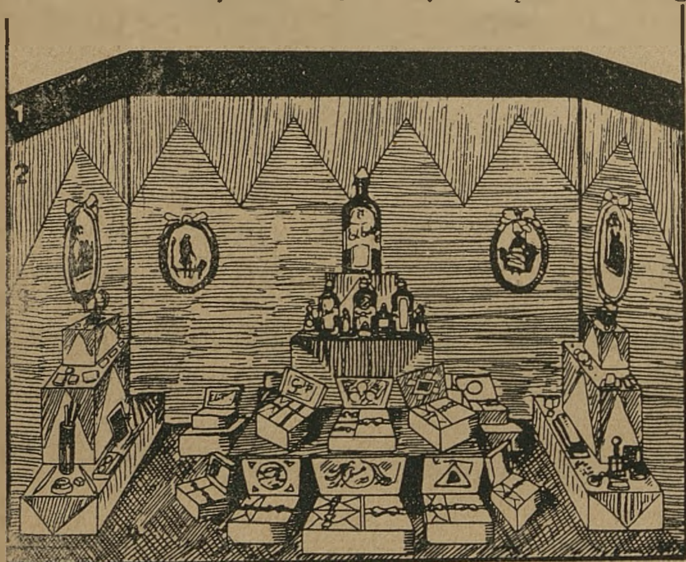
Pierwsze wprowadziły u siebie te sztuczne tabliczki kraje zamorskie, i to głównie dlatego, że koszt przewozu tego artykułu był niższy, bo waga takiej sztucznej tabliczki jest mniejszą niż z rodzimego kamienia. Dawały więc oszczędność na frachcie i cle. Trzeba również przyznać, że tak zwane „trwałe" tabliczki, początkowo nie zupełnie odpowiadały przeznaczeniu, fabrykowano je bowiem według rozmaitych metod. Przeważnie były to metalowe płytki pomalowane na czarno. Taki sztuczny „łupek" nie pękał coprawda, miał jednak te same wady jak i inne wyrabiane z tektury, cellulojdu itp. materjałów. Już po niedługiem użyciu, pismo nie dawało się dokładnie ścierać, a w wilgotnym podzwrotnikowym klimacie rdzewiały na powierzchni zużytej gryflem. W najnowszych czasach opatentowano sposób wyrobu sztucznych tabliczek łupkowych, który usunął te wady. Sposób ten polegał na specjalnem preparowaniu płytek metalowych, na których wypalano linjaturę niezniszczalną, a równie i powierzchnia, na której się pisze, urządzona była tak, że trwała wiecznie, tj. nie zużywała się.

Oprócz tych sztucznych czarnych tabliczek, wyrabiają także „trwałe" białe tabliczki, tak zwane emaljowane, polinjowane kolorem błękitnym. Pisze się na nich ołówkiem zwykłym lub kopjowym, a nawet atramentem, i pismo takie daje się z łatwością ścierać. Ten rodzaj mniej ma zastosowania w szkołach, lecz używa się najczęściej w kuchniach i wogóle w gospodarstwie domowem, gdzie zyskał znaczne powodzenie dzięki eleganckiemu wyglądowi i łatwości zmywania zapisanej powierzchni.

Te sztuczne, czarne i białe tabliczki, jako nie łamliwe, nie wymagają oprawy w ramki i, zwłaszcza na eksport, najczęściej sprzedaje się je bez ramek, podobnie jak płytki do stenogramów.

Artystyczne dekoracje okien wystaw.

Niemiecka gazeta papiernicza, wychodząca w Berlinie, podaje w ostatnim numerze (z 20-go kwietnia br.) interesujące dane o cyklu wykładów, urządzonych przez korporację księgarzy, a szczególnie o ostatnim odczycie profesora Seeck'a, wygłoszonym w Charlottenburskiej Szkole przemysłu artystycznego. Treścią tego odczytu była sprawa artystycznej dekoracji okien wystawowych. Zdaniem profesora, okno wystawowe w stolicy, i wogóle w dużych miastach, inaczej winno być dekorowane, a inaczej w miastach mniejszych. Pan profesor ostrzega przed przesadą i skrajnością środków, używanych do tego rodzaju reklamy, prowadzą one bowiem często nie do rezultatów zamierzonych, lecz wręcz przeciwnych, wykazując siłą kontrastu, małą wartość reklamowanego przedmiotu. Technika dekorowania okien wystawowych w wieku 20-tym, inną być musi, niż w wieku 19-tym. Cztery główne punkty wytyczne zaleca p. prof. Seeck, przy urządzaniu takiej wystawy, a mianowicie: 1. Trafne i celowe rozłożenie towarów, 2. Dobre światło, 3. Nie obfite, lecz pięknem pismem wykonane napisy — mające zwabić klijenta — 4. tam, gdzie można — obywanie się bez tych napisów. Szczególnie drogie towary wygrywają, jeśli się przeznacza dla nich większą oddzielną przestrzeń. Jeżeli okno jest duże, uzyskuje się taką oddzielną przestrzeń, konstruując przedział, który się wyściela lepszemi, o kolorach, zastosowanych do towarów wystawionych, materjałami. Jako przykład weźmy książkę. Kosztowne dzieła, oprawione w ciemną skórę, w pobliżu jasnych lecz spokojnych barwą przedmiotów, ułożone lub ustawione w wygodnem dla oka miejscu, wydadzą się najkorzystniej przy zamaskowanem zręcznie oświetleniu. Takie ustawienie będzie miało ten skutek, że utkwi na długo w pamięci widza. W podobny sposób przez wyodrębnianie i zręczne ugrupowanie rozmaitych towarów, możnaby ulepszyć niejedną wystawę księgarską, artykułów piśmiennych i papierowych, w której stosami są poukładane rozmaite przedmioty, wywołując chaotyczne wrażenie, powodujące jako końcowy wynik, że oglądający nic z tego na co patrzy, nie zapamięta, nic go szczególniej nie uderzy i nie zwabi. Należy unikać stanowczo pokazywania za wiele naraz. W takich razach mniej pokazać, znaczy pokazać więcej. Zresztą dekoracja wystawowa okien, jest sprawą dobrego smaku urządzającego ją, a także sprawą smaku widzów. Kto niema zrozumienia celu, niema wrodzonego talentu i niema zamiłowania do tej sztuki, ten niech palców do tego nie przykłada! Istnieją coprawda szkoły -- kształcące w tym kierunku, lecz szkoła talentu nie zrodzi -- może go tylko udoskonalić, rozwinąć. Utalentowanemu uda się zawsze taka dekoracja okna, jeżeli zasadnicze podstawy nowoczesnej sztuki dekoracyjnej i sztuki reklamy nie są mu obce. A te główne zasady są: towar powinien sam siebie, sam przez się zalecać, a reklama jego nie powinna być krzykliwa — choć jest bardzo wyraźna.



Podarki -- dodatki.

Właściciele różnych magazynów do różnych uciekają się sposobów i sposobików, w celu zwabienia publiczności. Do tej kategorji sposobów musimy zaliczyć wydawanie kart rabatowych, znaczków, lub książeczek dywidendowych, do niej należą również dodatki do zakupionych przedmiotów w postaci małego lub większego podarunku, stosownie do kwoty na jaką uczyniono zakup.

„Des petits cadeaux entretiennent une grande amitié!" mówią Francuzi, co znaczy: za mały prezent uzyskasz wielką przyjaźń! i to właśnie jest podstawą, na której budują swe nadzieje panowie kupcy. Gdyby tu chodziło zawsze tylko o małe prezenciki, to ostatecznie nie byłoby w tem nic tak złego; bywają wszakże firmy rozdające w ten sposób i przedmioty cenniejsze -— co sprawę zmienia.

Pozwolimy sobie postawić pytanie, jaki jest właściwie cel tego bezpłatnego dodatku do zakupionego przedmiotu? Odpowiedzi na to pytanie, byłyby z pewnością nie równobrzmiące. Jedni byliby za podarunkami, inni przeciwnego zdania.

Chcąc wydać wyrok sprawiedliwy w tej sprawie, musimy zająć stanowisko zupełnie bezstronne.

Kupiec nie kieruje się uczuciem czystej miłości bliźniego, wydając dodatki do zakupu. Przeciwnie, czyni to jedynie i wyłącznie dla tego, by zjednywać klijenta dla siebie. Pragnie, by on, a raczej jego przedsiębiorstwo sympatycznie zapisało się, wyryło na długo dobre wspomnienie w pamięci kupującego i dąży do tego nie przez korzyści, jakie przynosi kupowanie w jego firmie, lecz przez szczególną uprzejmość, którą wyraża w postaci bezpłatnego dodatku.

Szczególnie dzieci pamiętają doskonale, gdzie i w jakim magazynie, jaki dodają prezencik i często skłaniają rodziców do kupowania tam właśnie, gdzie coś dodają bezpłatnie i gdzie to „coś" najwięcej się im podoba.

Jasną jest rzeczą, że klijent myślący, doskonale wie, iż, ściśle biorąc, nie otrzymuje się tu wcale jakiegokolwiek podarunku, że kupiec niczego nie podaruje darmo. Czy zaś taki sposób dobrą jest reklamą, i czy osiąga cel zamierzony, tego można dowiedzieć się tylko od kupujących — ich więc głosu należy posłuchać.

Twierdzić można z wszelką pewnością, że, dając czy to małe, czy większe podarki, musimy robić wrażenie, iż staramy się wywrzeć pewien wpływ na klijenta. Dając przedmioty znaczniejszej wartości, ściągamy na siebie podejrzenie, że ceny sprzedażne naszych artykułów zawierają niepomierny procentowo zysk, umożliwiający robienie tego rodzaju prezentów. To zeznanie działa częstokroć ujemnie na kupującego i to w tem wyższym stopniu, im cenniejszy jest bezpłatny dodatek.

Zupełnie inaczej sprawa przedstawia się, jeżeli taki dodatek jest drobnostką, lecz drobnostką gustowną i pożądaną. Wówczas kupujący nie ma wrażenia, że się go kaptuje, własnym jego groszem, przepłaconym na zakupie, lecz że się go zjednać pragnie uprzejmością, grzecznością, lub wyróżnieniem pośród reszty klijenteli — o ile nie wszystkim taki dodatek bywa udzielany.

Naturalnie, że i taki mały upominek, trafiając do rąk klijenta — pesymisty, może wywołać w nim nieprzyjemne uczucie zaciągania jakichś zobowiązań na przyszłość wobec kupca i wywrze skutek wprost przeciwny od zamierzonego. W ogóle wszakże, a zwłaszcza wśród szerokich

warstw kupujących, wręczenie małego podarunku nie robi złego wrażenia i skutkuje pomyślnie. Dzieci szczególnie, nie poczuwające się nigdy do jakichś zobowiązań wobec dawcy prezentu, radują się wielce bezpłatnym dodatkiem i przyjmują go z wielkiem zadowoleniem. Wśród dorosłych większość naśladuje pod tym względem dzieci. Zachodzi tu jednak pytanie, jaka chwila jest najwłaściwsza dla wręczenia tego „dodatku"?

Kupiec każdy postąpi właściwie, wręczając dar nie w czasie samego kupna i nie wspominając z góry, że zwykł dawać takie dodatki bezpłatne, działa to bowiem częstokroć odstręczająco — lecz dopiero po załatwieniu klijenta, w chwili wypłaty przezeń należnej kwoty.

Nawet w razie niedojścia do skutku kupna, przyjemną jest niespodzianką taki bezpłatny przedmiot, zwłaszcza dla dzieci, a wywierając wrażenie bardzo przyjemne — zjednywa klijentelę.

W każdym razie nie należy namawiać klijenta do przyjęcia tego datku, jeżeli przyjęcia daru odmówi, ani też czuć się tem przezeń obrażonym.

Indywidualne traktowanie kupującego, tak w czasie kupna, jak przy wręczaniu upominku, przy wypłacie, czy też pod jakimkolwiek innym względem — należy do najważniejszych czynników — prawidłowo pracującego, postępowego zakładu handlowego.

(W. Berger. Wochenschrift.)

PRZEMYSŁ PAPIERNICZY : GRAFIKA I T. P.

Wrogowie książki.

Książka ma także wrogów, czego wszakże ludzie nie spostrzegają. Najgroźniejszym nieprzyjacielem książki jest pożar. Jeśli się zastanowić, jak straszną, jak niepowetowaną klęską dla kultury ludzkości całej, był pożar 400.000 tomów rękopisów bibljoteki aleksandryjskiej! W roku 476-ym zgorzała bibljoteka teodozjańska, posiadająca 1200 tomów, a w jedenastem stuleciu padła ofiarą płomieni bibljoteka kalifów Egiptu, w której miało być $1^1/_2$ miljona tomów. W roku 1731-ym spaliły się w Ashburnham House, w Londynie bardzo cenne manuskrypty bawełniane. Nadzwyczaj zręcznie odtworzono na nowo te pisma, które były już prawie nieczytelne wskutek zwęglenia. Kartę po karcie trzeba było rozłożyć, a następnie napawano je roztworem chemicznym i powkładano między kartki papier przezroczysty. Cały stos zwęglonych kart, których nie poddawano tej operacji, przechowuje się dotąd w skrzyni oszklonej, wystawionej na widok publiczny w Brytyjskiem Muzeum. W roku 1870 w czasie wojny prusko-francuskiej, granaty niemieckie zapaliły biljotekę miasta Sztrasburga i zawierucha wojenna powyrywała oddzielne kartki niejednego cennego tomu i uniosła je w powietrze na dalekie odległości, wytworzonym przez strzały prądem powietrza. Kiedy tak zwana Offor—Collection została wystawiona na sprzedaż w biurach Sotheby'ego, w trzecim dniu sprzedaży wybuchł pożar w sąsiednim domu i objął także miejsce przetargu. W owym dniu zaginął Bunyan i inne rzadkie okazy. Jakiś sprawozdawca wlazł po kilku dniach na zgliszcza i rozpatrywał pozostałe ruiny. Ciekawą było rzeczą oglądać, jak płomienie wprzód ogryzały grzbiety książek, następnie szły po tylnej ścianie szaf do góry, uszkadzając przody książek w taki sposób, że większość ich miała sam tekst nienaruszony, a naokoło papier był zupełnie spalony na węgiel.

W r. 1862-gim w czasie pożaru znakomitej bibljoteki, która mieściła się w jednej z galeryj holenderskiego kościoła Augustynianów w Londynie, książki w niej zawarte zostały częściowo uratowane, lecz w stanie bardzo opłakanym. Na krótko przed wybuchem ognia, przebywał kilka godzin w tej książnicy jakiś bibljotekarz, amator książek angielskich z piętnastego wieku i napotkał tu wielki nieład, co dawnemi czasy nieraz się zdarzało. Od dziesiątków lat nikt nie zatroszczył się o książki, pokryte teraz wilgotnym kurzem na jakie pół cala grubości. Kiedy zaczęło się palić, polały się na książki tak ogromne ilości wody, że należy podziwiać, iż nie zrobiła się z nich papierowa masa. Po tej klęsce, przekazano całą bibljotekę miejskiemu Kolegium w Londynie, wskutek czego książki przeszły do rąk niesłychanie pracowitego bibljotekarza, pana Overall'a. Dla wysuszenia książek pan bibljotekarz wynajął osobną izbę na poddaszu i tam zawieszał je na sznurach, jak to się robi z ubraniem, lub bielizną. Naturalnie tylko te tomy, które mogły wytrzymać podobną operację. Wogóle pracował nad ocalonemi egzemplarzami kilka tygodni, czyszcząc je, gładząc, prasując i oprawiając na nowo. No, i dokonał rzeczywiście cudu. Kto dziś zwiedza bibljotekę w Guildhallu, może zobaczyć piękną niewielką szafę, na której widnieje napis: „Bibliotheka Ecclesiae Londine Belgieae". W tej szafie stoją szeregi ozdobnie oprawnych ksiąg, stanowiących najcenniejsze okazy miejskiego księgozbioru, i patrząc na nie, nikt nie uwierzyłby, że to te same z pożaru uratowane egzemplarze, na które wówczas trudno byłoby znaleźć kupca, proponującego więcej niż pięć funtów sterlingów za cały księgozbiór.

Podkładki cylindra tłoczącego i podkładki tygla.

Dawniej, przed rozpowszechnieniem tak dziś ogólnem druków ilustrowanych, przy zastosowaniu „światłorzeźby", dawano pierwszeństwo miękiej podkładce, tak przy pracy na tłoczniach szybkobieżnych, jak i tłoczniach tyglowych (pedałówkach). Wprawdzie u wielu zawodowców wyrobiło się zapatrywanie, że umiarkowanie miękka podkładka cylindra tłoczącego i tygla zaoszczędza czcionki, chroniąc je od stępienia, ogólna wszakże dawna opinja, że miększa podkładka lepiej wyrównuje różnice kształtów druku, łączy je i uwydatnia przyrządzenie — przeważa dotąd ogólnie. Zmieniło się to jednak gruntownie od czasu wprowadzenia płyty autotypowej przy ilustracjach; powiedziano sobie bowiem, że cienka siatka wymaga sztywnego prężenia w druku, jeżeli mamy otrzymać odbicie wyraźne. W wielu też miejscowościach drukowano przy bardzo twardej podkładce, co było błędem, pociągającym za sobą następstwa niepożądane. Słychać było ze wszech stron skargi, że maszyny są za słabo zbudowane, że nie dają należytego ciśnienia. Szukano przyczyny złego w autotypjach, nie rozważywszy dobrze, że stosowany twardy druk wymaga za dużo od pisma, od płytek obrazkowych i od maszyn i, że siła nacisku maszyn spotrzebowuje się w wyższym stopniu.

Te, praktyką wykazane wady twardego druku nauczyły, że i pod tym względem zbawieniem jest trzymanie się „złotego środka", tj. drogi pośredniej. Podkładka więc tłoczącego cylindra i tygla zaleca się pośrednia, ani za mięka, ani za twarda, i dzisiaj niewielu już chyba mamy drukarzy, którzy wierzą w twardy nacisk jako praktyczną metodę pracy.

Jakkolwiek uznano prawie powszechnie, średnio miękie podkładki, zwłaszcza przy pracy tłoczni szybkobieżnych, jako najodpowiedniejsze, istnieją jednak zawsze różnice i to nawet, znaczne różnice w zestawianiu pod-

kładek cylindra. Doświadczenie nauczyło, że przy zestawianiu takiej podkładki należy także uwzględnić zestaw i rodzaj druku, który maszyna ma wykonać. Przedewszystkiem zaleca się używanie zamiast jednego twardego kartonu, przynajmniej jednego albo dwóch miększych, np. zwykłych takich, z których robimy pocztówki, albo takich jakie służą na okładki książek. Taki karton, użyty jako podkładka, zapewnia nam znakomite odbicie nawet zużytego materjału, nawet bez zbyt rozległego przyrządzenia. Przytem oszczędza się zestaw i siłę maszyny. Stwierdzamy również prawie zawsze znaczne przyspieszenie roboty przy umiarkowanie miękiej podkładce, która działa wyrównawczo. W wielu razach uzupełniamy podkładki cylindrów tłoczących suknem drukarskiem, którego zastosowanie jednak przy druku małych wydań zawsze bywa kłopotliwe. Przy większych, wymagających większego przyrządu zestawach, płytkach itd. z wysokiemi nakładami, używanie cienko-przędzonego sukna jest wskazane. Po dokonanem przyrządzeniu, naciąga się je na cylinder i nakrywa kartonem, który musi być zmieniany codziennie.

Jeżeli chodzi o druk wspaniałych zestawów, to jest zestawów z linjami delikatnemi, ozdobami i o piśmie wykwintnem, wówczas więcej wskazaną jest twardsza pod**kładka**, zwłaszcza wtedy, jeżeli materjał jest jeszcze nowy i ostry. W innych razach stosować należy przynajmniej umiarkowanie mięką. Można, co do podkładki cylindra tłoczącego postawić takie prawidło: twarda podkładka nie nadaje się do druku wszelakich zestawów; w szczególnych razach tylko, jak to już wyżej powiedzieliśmy, może okazać się przydatną. Mięka podkładka, kiedy drukujemy przy użyciu sukna, wskazana jest tylko przy druku wielkich zestawów, wymagających wielkiego przyrządu i ciężkiego nacisku. Wogóle zaś przy druku robót przeciętnych należy używać podkładki średniej, ani za miękiej, ani za twardej. Zależnem jest od rodzaju roboty i od rodzaju papieru, czy ta średnia ma być więcej bliską miękiej, czy twardej. Jeżeli papier jest bardzo twardy, można podkładkę dać miększą i odwrotnie przy papierze miękim, twardszą.

Drukując na tłoczniach tyglowych, czyli pedałówkach, wystarcza zazwyczaj jako podkładka jeden arkusz grubego miękiego kartonu, albo dwa arkusze cieńszego podobnego papieru. Taką podkładką posługujemy się przy wszystkich przeciętnych robotach i ta zwykle wystarcza. Przy druku jednak trudnych ilustracyjnych zestawów, jakoteż takich, które wymagają wielkiego ciśnienia, zastosowanie cienkoprzędzonych satynowych i gumowych tkanin staje się czasami nieodzownem. Druk na tyglówkach, o ile chodzi o trudne zestawy, wymaga odpowiednio unormowanego ciśnienia i odpowiedniego przyrządu. Przyrząd musi być jak najstaranniejszy i bardzo dokładny, jeżeli maszyna ma pracować dobrze, a zarazem sama na tem nie cierpieć, tj. nie zużywać się zanadto. Jeżeli większa praca przyrządzenia jest konieczna, to się ją wykonuje przymocowując wprost na naklejonym kartonie i osłaniając cienkim arkuszem, naklejonym zwierzchu. Sposób pracy z taką podkładką, jak wyżej opisana, jest bardzo prosty, sprawny, szybki i daje doskonałe wyniki. Kto go raz spróbował, przekonuje się, że rzeczywiście daje wielkie korzyści.

Na zakończenie tych naszych wywodów musimy wspomnieć o t. zw. „sztraferze", przy robotach na tłoczniach szybkobieżnych, a którego urządzenie przy obecnym szybkim sposobie pracy, jest nieco kłopotliwe, czas bowiem potrzebny do wysuszenia wilgotnych arkuszy, idzie na niekorzyść sprawności maszyny. Tam, gdzie na to pozwala techniczne urządzenie maszyny, można sztrafer doskonale zastąpić naciągnięciem arkusza mocnego papieru, a przyspieszona przez to robota, daje pokaźny zysk na czasie. Gdzie niema urządzeń przymocowujących i gdzie urządzić ich nie można, musimy pracować starym sposobem. Wtedy będziemy musieli posługiwać się sztraferem, ale tylko tam, gdzie jest konieczny bezwarunkowo, gdzie większe ilości odbitek musi dać jeden zestaw i gdzie ten zestaw musi działać przez czas dłuższy.

INTROLIGATORSTWO - KARTONIARSTWO

Nowy klej dla celów przemysłowych.

Organ fachowy techników polskich „Energja", wychodzący w Poznaniu, podaje ciekawą wiadomość o nowych sukcesach wielkopolskiego przemysłu chemicznego a mianowicie pisze:

„Dowiadujemy się, że niektóre firmy przemysłowe mające zapotrzebowanie na klej do naklejania etykietek na szkła, blachę, kartony, oraz do sklejania papieru, kartonowych wyrobów i masowych opakowań, wypisują specjalnie kleje aż z Wiednia. Rzeczywiście dotychczas, chociaż jest bardzo dziwnem, nie mieliśmy dobrego krajowego kleju po za drogą i niepraktyczną gumą arabską i dekstryną. W tych dniach robiliśmy w ślad za innemi przedsiębiorstwami, doświadczenia z nowym krajowym klejem, wypuszczonym przez fabrykę „Eska" w Poznaniu, ul. Fr. Ratajczaka 2, pod nazwą „Fortil", które dały nadzwyczaj dobre rezultaty.

Z zewnątrz klej powyższy przedstawia się jako biała pasta, łatwo rozmazująca się przy pomocy pędzelka o krótkim sztywnym włosie. Klej ten nie plami i nie zmienia barw; jest wygodny, a nadewszystko bardzo oszczędny w użyciu, szybko i nadzwyczaj mocno skleja. W stosunku do gumy arabskiej jest ekonomiczniejszy o 70%.

Dla celów przemysłowych dostarcza go fabryka „Eska" w blaszanych słojach z hermetycznem zamknięciem po 10 kg. w każdym, lub w beczkach po 60 — 200 kg, a dla celów biurowych — w słoikach szklanych, oraz w tubach".

ROZMAITOŚCI.

Doniosłość znaczenia ogłoszeń w pismach fachowych.

Wobec faktu, że wielu, bardzo wielu zawodowców u nas dotąd jeszcze nie docenia należycie doniosłości reklamy za pomocą ogłoszeń w pismach fachowych, pozwalamy sobie zabrać głos w tej sprawie.

Rzeczą jest bezsporną, oczywistą, że pismo prowadzone na szerszą skalę pozyska dla firm ogłaszających się w niem wziętość i przyczyni się bardzo do wzmożenia i ustalenia tej wziętości nadal. Że zaś ogłoszenia w wydawnictwie fachowem są czynnikiem najskuteczniejszym reklamy poważnej, łatwo się da udowodnić.

W czasopismach codziennych politycznych, lub też w beletrystycznych tygodnikach i miesięcznikach nawet najbardziej poczytnych i mających bardzo wiele ogłoszeń, skuteczność tych ogłoszeń nie stoi w żadnym stosunku do skuteczności ogłoszenia w organie fachowym. Tam zaledwie ułamkowy procent czytelników raczy spojrzeć na ogłoszenie, a zwłaszcza ogłoszenie zawodowca, którego przemysł nie dotyczy wprost konsumenta. Tam oczy czytających uciekają od ogłoszeń.... bo czytających nudzą. Zresztą niema tam celu zwłaszcza dla poważnych przedsiębiorstw, takie szukanie rozgłosu w kołach, które dla tych przedsiębiorstw najczęściej zupełnie są obojętne.

Inaczej rzecz się ma z pismem fachowem. Tu czytelnik zainteresowany jest — jako sam zawodowiec — ogłoszeniem na równi z tekstem, a wielokrotnie i jeszcze bardziej. Ogłoszenia zawodowe dla zawodowca są nietylko źródłem, z którego wynikają transakcje, lecz są źródłem jego wiedzy zawodowej. Wszelki postęp, wszelkie zmiany, ulepszenia i wynalazki, znajdują odźwierciedlenie i stwierdzenie w ogłoszeniach zawodowych. Zawodowiec czyta ogłoszenia zawodowe w piśmie zawodowem wprost z chciwością.

A nawet, jeśli przypuścimy, że znajdzie się jakiś osobnik za leniwy, żeby stale się informować o tem, co się dzieje w jego branży, gdzie i czego można dostać, w jakim gatunku i po jakiej cenie — co przecież jest podstawą handlu, handlu prawdziwego, stojącego ponad handlem kramnym — to i ten, choćby nie chciał, **musi** przeczytać te ogłoszenie, które mu podaje pismo zawodowe — musi na nie choć spojrzeć, a to wystarcza, by mu źródło zakupu na zawsze utkwiło w pamięci, zwłaszcza, jeżeli firma ogłasza się stale. Stąd też pochodzi, że skutek takich ogłoszeń w piśmie zawodowem jest niezawodnym. Kraj nasz pod tym względem nie stoi na równi z zagranicą, ale w końcu ta oczywista prawda znajdzie dostęp i do naszych mózgów — inaczej być nie może.

Ogłoszenia w piśmie fachowem rodzą zdrową konkurencję, konkurencję w dobroci towaru w stosunku do jego ceny. Nie to bowiem jest taniem, za co najmniejszą płacimy kwotę, lecz to, co za daną kwotę ceny kupna daje najwyższy stopień skutku, poszukiwanego przez konsumenta. Stąd więc pochodzi, że ogłoszenie w piśmie zawodowem, przynosząc olbrzymi sukces wytwórcom i kupcom, również korzystnem jest i dla odbiorców wytworzonych, względnie dostarczonych przedmiotów — słowem przynosi obustronną korzyść. Podnosi dobrobyt ogólny.

Rozwój tak przemysłu jak i handlu, założonego choć by na trochę większą skalę, bez pism fachowych byłby

nadzwyczaj utrudniony, prawie niemożebny, a przyczyną konieczności istnienia takich organów jest w znacznej, powiedzmy wprost, kapitalnej części, dział ogłoszeniowy.

Treść ogłoszenia i w sposób jaki jest ułożone, stanowią bardzo wiele i należy zwrócić na nie szczegó'ną uwagę.

Firmy mniejsze, a także firmy wytwarzające jeden tylko artykuł lub ich niewiele, chcąc pozyskać wziętość, jak zwykle się mówi „dobrze się wprowadzić", powinne podawać w swych ogłoszeniach rodzaj i ceny towarów, przez co dodają bodźca swej przyszłej kijenteli, spowodowując ją do zamówień, choćby na początek, tylko próbnych niewielkich. Już takich „próbnych" zamówień, przy umiejętnie ułożonem ogłoszeniu, zjawia się wkrótce po odczytaniu go, zwykle mnóstwo.

Przy częstszem, lub stałem ogłaszaniu się w ten sposób, rozwój zakładu — jak mówimy zwykle „interesu", jest zapewniony.

To wszystko, co powiedzieliśmy dotąd, głównie dotyczyło korzyści, jakie skuteczna reklama w piśmie zawodowem daje wytwórcom i hurtownikom. Uwzględnijmy teraz i drugą stroną tj. odbiorców towaru, tak konsumentów jak detalistów. Ogłoszenie dla nich daje ten skutek, że wchodzą w bezpośredni kontakt, w zetknięcie, z producentem, lub hurtownikiem, omijając, wciskający się między nich (zwłaszcza w naszym kraju) niepotrzebny i szkodliwy szereg pośredników, ptaków niebieskich, co to chcą „zarobić", nic nie robiąc pożytecznego, ani ponosząc jakiegokolwiek ryzyka; którzy tylko podrażają ceny przedmiotu, wywołując trudności, a nawet uniemożliwiając konkurencję z innemi firmami, a przedewszystkiem szkodząc samej istocie przemysłu i handlu. Zamówienie otrzymane drogą ogłoszeń, uzyskują się tanio, nie ponoszą bowiem wysokich kosztów utrzymywania „podróżujących" i kosztów podróży, obniżają więc ceny towaru, a przez to zwiększają zastęp kupujących.

Handel oparty na takiej podstawie jest najzdrowszy, zmusza bowiem kupca dbającego nietylko o pozyskanie lecz i o zachowanie klijenteli, do szczególnie starannego załatwienia zlecenia i dotrzymania skrupulatnego terminu dostawy.

Odbiorca ze swej strony może dokładnie obserwować dostawcę, porównywać różnych dostawców i uzyskiwać warunki dla siebie najdogodniejsze. Może informować dostawcę o jakichś możliwych zmianach tak w towarze, jak i w sposobach jego sprzedaży, rodzaju opakowania i wielu, wielu innych szczegółach, z których wynika później korzyść obustronna.

Odbiorca winien często żądać od dostawców ofert, powołując się na pismo fachowe, które zamieściło ogłoszenie. Nie w interesie samego pisma, lecz w interesie inserenta, który przekonywuje się jaką drogą trafił do pozyskania klijenteli.

Trzeba raz już nareszcie postawić sobie za dewizę: dążenie do zamówień pisemnych, wprost do dostawcy skierowanych.

Niesłychanej donoiosłości tak dla firm, jak i dla pracowników tych firm, są ogłoszenia osobiste w piśmie fachowem. Praca stanie się dostępną dla pracowników — pracodawcy będą mieli źródło niezawodne i najtańsze wyboru pracowników. Ustaną te bardzo niezdrowe warunki, warunki demoralizacji bezprzykładnej, jakie istnieją niestety w sprawach obsadzania placówek pracy, a mianowicie ustanie protekcjonizm w najbrzydszej formie, ustanie zniechęcanie się do zawodowego doskonalenia się, bo, jak wiemy, nie „najlepszy pracownik" zdobywa dziś pracę, lecz „najlepiej wyprotegowany". Tę brzydką ranę społeczną uleczą najlepiej ogłoszenia zawodowców w pismach fachowych.

Zużycie gazet w Niemczech.

Sześć miljonów gazet dziennie. Niemieckie czasopismo papiernicze „Wochenschrift für Papier" zamieściło ciekawą notakę statystyczną, dotyczącą ilości gazet w tym kraju. Cyfry rzeczywiście są olbrzymie. Poczta niemiecka przewozi w ciągu roku codziennie po sześć miljonów gazet i czasopism, które ważą niemniej nie więcej jak okrągłą cyfrę 200 000 kilogramów. Do fabrykacji papieru na te wydawnictwa potrzeba tyle masy drzewnej, ile może dostarczyć wyrąb lasu o powierzchni 500 kwadratowych kilometrów.

Konkurs pisania na maszynie.

W czasie między 10 i 19 grudnia ubiegłego roku urządzono w Paryżu wystawę mebli i przyrządów biurowych, a przytem także konkurs chyżości maszynowego pisania. Wyścig ten polegał na tem, by w przeciągu dwudziestu minut pisać na temat uprzednio nieznany. Wyniki były następujące:

1-a Wygrana za 11416 uderzeń klawisza na maszynie „M A P" (fabrykacji francuskiej).

2-ga Wygrana za 9885 uderzeń na maszynie „L. C. Smith".

3-cia Wygrana za 9669 uderzeń na „M A P".

Wygrywająca pierwszą międzynarodową nagrodę maszynistka, która również na zeszłorocznym konkursie zwyciężyła, weszła w posiadanie, teraz już stałe, przeznaczonej na ten cel zastawy stołowej, ofiarowanej przez czasopismo „International Export Review".

Równocześnie z tym międzynarodowym konkursem, odbył się także konkurs francuski narodowy, który wygrała inna Francuzka na maszynie „Underwood". Nagrodę, również „zastawę stołową" ofiarował Syndykat fabrykantów francuskich. Egzamin ścisłości wykonania, przeprowadzono również i polegał na tem, żeby zanotować dyktat i następnie napisać na maszynie to samo. Czas przeznaczony na tę czynność wynosił pół godziny. Tu zwyciężyli dwaj Anglicy; pierwszy na maszynie „Woodstock, drugi na „L. C. Smith". Nagrodą była statua z bronzu ofiarowana na ten cel przez Towarzystwo Akcyjne „Carbel".

Jako nowość wprowadzono na tym konkursie wyścig powtarzania pisma. Próba polegała na tem, by w przeciągu pięciu minut pisać ciągle jedno i to samo zdanie. Wynikiem było: na pierwszem miejscu 4297 uderzeń na „M A P", na drugiem 3967 uderzeń na "L. C. Smith" i na trzeciem 3463 uderzeń na „Royal". Tu nagrodę ofiarowało, również „zastawę stołową", czasopismo „Revue du bureau".

Charakterystycznem jest, że udział w konkursie wzięło niewiele krajów, a mianowicie: Belgja, Anglja, Francja, Rumunja i Szwajcarja, przez co sam konkurs stracił na znaczeniu, pomimo, że wykazywane sprawności są imponujące. Zaznaczenia godnem jest także okoliczność, że konkurencje szybkości wygrały damy, ścisłości zaś panowie.

KĄCIK PRAWNICZY.

Z dziedziny prawa wekslowego.

W życiu gospodarczem doby obecnej weksel stał się zjawiskiem zwykłem i codziennem; w związku z tem rozpowszechniło się mniemanie, jakoby do zachowania istotnych wymogów weksla, w zupełności wystarczyło pewne doświadczenie w sprawach wekslowych, jakoby mianowicie niekonieczną była znajomość poszczególnych przepisów prawa wekslowego. Zapatrywanie to jedynie w części jest słusznem; oczywiście, gdy rozchodzi się o wypełnienie tekstu formularza wekslowego, to naogół, przy normalnej pamięci wypisującego, do zachowania istotnych wymogów wystarcza pamięciowe odtworzenie przyjętych formuł wekslowych; gdy natomiast chodzi o zbadanie weksla już wypełnionego, w pewnej choćby mierze odbiegającego od przyjętego szematu, wtedy doświadczenie i rutyna bardzo często zawodzą; stąd też zdarza się nieraz, że nawet kupcy i przemysłowcy o długoletniem w sprawach wekslowych doświadczeniu, przyjmują weksle wadliwe i nieważne, stąd się tłumaczy, że weksle takie bez trudności przechodzą z ręki do ręki, a nawet często dostają się w obieg bankowy. Co godne uwagi, najczęściej dzieje się to przy wekslach o wadliwej klauzuli zleceniowej, tak dalece, iż możnaby nawet sformułować zasadę, że ogół nie uświadamia sobie, iż prawidłowe oznaczenie, na czyje zlecenie kwota wekslowa zapłaconą być winna, jest istotnym warunkiem ważności weksla. Zagadnieniu temu przeto poświęcamy poniższe uwagi.

Wiadomo ogólnie, iż istnieją dwa różne rodzaje weksli, weksel ciągniony, także prima wekslem zwany i weksel własny. Różnice między nimi zachodzące oddziaływują również i na ujęcie klauzuli zleceniowej; stąd odrębne omówienie obu rodzajów weksli wydaje się koniecznem.

Jak wiadomo weksel ciągniony posiada formę listu, w którym wystawca zwraca się do akceptanta z żądaniem, by w pewnym oznaczonym dniu pewną kwotę zapłacił, i to zapłacił bądź bezpośrednio wystawcy względnie osobie, przez wystawcę później oznaczonej, bądź też osobie trzeciej, w wekslu wyraźnie zapodanej. W praktyce ujmuje się to w pierwszym wypadku w formułce: „zapłaci Pan za tym primawekslem na zlecenie własne", w drugim zaś wymienia się wyraźnie osobę względnie firmę, na zlecenie której weksel zapłacony być winien. Wszystko to znanem jest ogólnie, a jednak mimo to nierzadko spotyka się weksle, w których brak wypełnienia klauzuli zleceniowej. Otóż stwierdzić i przypomnieć należy, że weksel taki jest nieważny i mimo uskutecznienia podpisów nie powoduje zobowiązań wekslowych ani po stronie akceptanta, ani wystawcy, ani też wreszcie indosantów, czyli tak zwanych żyrantów. Stąd jasnem się staje, jak ważnem jest wypełnienie klauzuli zleceniowej i jak skrupulatnie w tym kierunku weksle należy badać.

Co do językowego ujęcia formuły „na zlecenie własne", zauważyć wypada, że zwrot ten, mimo iż ogólnie jest w użyciu, zawiera pewną niedokładność, która jednakże dzięki stałej praktyce bankowej i stałemu orzecznictwu sądów, nieważności weksla nie powoduje. Uprzytomnijmy sobie, iż przy wekslu ciągnionym wystawca zwraca się do akceptanta słowami: „zapłaci Pan na zlecenie własne", interpretując zdanie to z punktu widzenia gramatyki, nietrudno dojść do wniosku, że słowo „własne" odnosi się do adresata, to znaczy akceptanta; wniosek ten z punktu

widzenia życiowego, a tem samem i prawnego byłby w zupełności nieuzasadnionym; nie decyduje bowiem forma gramatyczna, lecz znaczenie w życiu potocznem zdaniu pewnemu przypisywane; gdy zaś przez lat kilkadziesiąt słowo „własne“ odnoszono do wystawcy a nie do akceptanta weksla, jasnem jest, że decyduje znaczenie potoczne, a nie zaś forma gramatyczna. W każdym razie zaleca się ujmowanie klauzuli zleceniowej w formę ściślejszą, przez podkreślenie: „na zlecenie m o j e, n a s z e własne“.

Podczas gdy przy wekslach ciągnionych wadliwość klauzuli zleceniowej powodowaną jest raczej zapomnieniem, aniżeli nieznajomością prawa materjalnego, inaczej przedstawia się sprawa przy wekslach własnych.

Wiadomo, iż sola-weksel, w przeciwstawieniu do do weksla ciągnionego, posiada formę zobowiązania, czyli skryptu dłużnego; podczas gdy w pierwszym wypadku przy powstaniu weksla współdziałają dwie osoby, wystawca i akceptant, tutaj działa jedna osoba, łącząca w sobie role wystawcy i akceptanta weksla ciągnionego. Nie pozostaje to oczywiście bez wpływu na ujęcie klauzuli zleceniowej; niedostrzeganie tej okoliczności jest drugiem, bardzo wydatnem źródłem weksli wadliwych, skutków prawnych pozbawionych. Niejeden uważa, że skoro formuła „na zlecenie własne“ jest poprawną przy wekslu ciągnionym, to niemożliwem jest, by użycie jej przy wekslu własnym miało powodować jego nieważność. Tak jednak jest w istocie. Jasnem się to staje, gdy zważymy, że przy solawekslu rolę akceptanta to znaczy zobowiązanego i wystawcy są nierozerwalnie ze sobą złączone; jeżeli w tych warunkach powiemy: „zapłacę na zlecenie własne“, to oznaczałoby to ni mniej ni więcej, iż wystawca solaweksla zapłatę kwoty wekslowej przyrzeka sobie samemu, co oczywiście znaczenia prawnego mieć nie może.

Całe rozumowanie to wydaje się tak prostem, a jednak takich nieważnych solaweksli „na zlecenie własne“ spotyka się niemało, i co najgorsze, w przeważającej części tych wypadków nie można pozbyć się wrażenia, że uchybienie służyło do świadomego wprowadzenia w błąd wierzyciela, który, widząc formularz wekslowy w wszystkich szczegółach wypełniony, nie przypuszczał, iż na skutek tak znanej formuły „na zlecenie własne“, solaweksel stał się nieważnym.

Dochodzimy więc do następujących wniosków: Zarówno przy primawekslach jak i solawekslach wypełnienie klauzuli zleceniowej jest istotnym warunkiem ważności weksla. Podczas gdy p r i m a w e k s e l może brzmieć n a z l e c e n i e w ł a s n e wystawcy, s o l a w e k s e l musi zawsze z a w i e r a ć n a z w i s k o osoby, odrębnej od wystawcy, na zlecenie której kwota zapłaconą być winna.

M. K.

Pewność hipoteczna, a kredyt towarowy.

Czytelnik stawia redakcji p y t a n i e: „Czy dom, lub wogóle nieruchomość daje dostateczną pewność kredytu z jakiego korzysta, lub korzystać zamierza właściciel przedsiębiorstwa handlowego, (małżonka jego nie posiada udziału w przedsiębiorstwie) jeśli majątek nieruchomy zaintabulowany jest jako wspólna własność męża i żony, lub czy może przy ewentualnej subhaście (sprzedaży przymusowej) tylko niewydzielona połowa odnośnej nieruchomości być sprzedaną, respective obciążoną? Co ma się stać przy takiej sprzedaży — przy połowach nie wydzielonych — jeśli na całej nieruchomości ciąży pierwsza i druga hipoteka? W jakim stosunku te hipoteki mają być regulowane? Czy pierwsza i druga w połowie, czy też pierwsza całkowicie, zanim przyjdzie kolej na drugą, czy też stają się płatne obydwie?“

„A z naszej strony niema zapisu naszej należności“.

Na to brzmi o d p o w i e d ź prawnika jak następuje:

„Według postanowień ustawy, majątek nieruchomy może stanowić w ułamkach własność wielu osób. Te osoby ustawowo noszą nazwę współwłaścicieli. Udział jednego współwłaściciela może być samodzielnie obciążony hipoteką, Byłoby więc dopuszczalnem, ażeby udział małżonka w nieruchomości — jeżeli on jest właścicielem w ułamku — był samodzielnie obciążony hipoteką. W danym wypadku są widocznie małżonkowie, każdy w połowie, zapisani jako współwłaściciele. Jeżeli tylko jedna połowa zostaje obciążona hipoteką, to przy sprzedaży przymusowej, może tylko ta obciążona połowa być przedmiotem publicznej sprzedaży. Jeśli ciążą na całej nieruchomości, a nie na połowach poprzednie hipoteki, to wierzyciele tych hipotek mogą poszukiwać całkowitego pokrycia na całej nieruchomości. Rozdział pokrycia na poszczególne części nie może nastąpić. W danym wypadku zalecałoby się, jeżeli nieruchomość ma dostarczyć pokrycia dla kredytu towarowego, w drodze pertraktacyj dojść do zahipotekowania należności, z kredytu towarowego powstałej, na całej nieruchomości, a nie na jej części, coby, wrazie ostatecznej potrzeby regulacji przymusowej, takową znacznie ułatwiło.

WIADOMOŚCI.

Gospodarcze zadania „przedstawiciela“ handlowego.

Ekonomiczne znaczenie działalności przedstawicieli firm handlowych, tj. tak zwanych „podróżujących“ bywa częstokroć przez ogół zapoznawane, a wskutek tego też i niedoceniane. Przedstawiciel handlowy, tak prawnie, jak faktycznie, jest samodzielnym kupcem, jest samodzielnym przedstawicielem firm przemysłowych i handlowych, powołanym stale przez jedno lub kilka przedsiębiorstw handlowych, do pośredniczenia w sprawach tych przedsiębiorstw, lub nawet do zawierania umów w ich imieniu. Działalność więc jego polega na szczerem, wiernem i starannem strzeżeniu interesów zastępowanych firm.

Już ta krótka definicja ekonomicznych zadań zastępcy handlowego i sposobu, w jaki ma on sprostać tym zadaniom, wyjaśnia, że praca jego nie ogranicza się li-tylko na „sprzedawaniu“ w potocznem znaczeniu tego wyrazu. Dla spowodowania, utrzymania i rozszerzenia zbytu, trzeba umiejętności wytworzenia uprzedniego warunków sprzyjających tym trzem postulatom. Firma musi być w tym celu stale uświadomiona przez zastępcę, informowana o kształtowaniu się konjunktury rynku, o jego pojemności dla tego lub innego artykułu, o zmianach kierunku i rozwoju smaku u publiczności i o zmianach w faktycznem zapotrzebowaniu. Działalność „zastępcy“ rozszerza się częstokroć i na stworzenie tego zapotrzebowania, lub przynajmniej współdziałanie we wzmaganiu się już istniejącego. Zadaniem „zastępcy“ czyli „przedstawiciela“ jest również usuwanie nieporozumień, między firmą i kupującym

i łagodzenie wynikających czasem, sprzecznych poglądów. Obowiązkiem „przedstawiciela" jest nietylko doskonała znajomość swej branży, lecz również znajomość dokładna klijenteli swego rejonu działania pod względem wypłacalności. Przedstawiciel powinien informować swego jurysdatora komu i jakiego można udzielić kredytu, powinien informować o wszelkich zmianach, zaszłych pod tym względem.

Firma posiadająca „przedstawiciela", powinna posiadać w nim zaufanego powiernika, o którym wie, że jego zdanie opiera się na jego dobrej wierze i dobrej woli i, że on potrafi zabezpieczyć ją od wstrząśnień, których przyczyna tkwi w nieznajomości położenia odbiorców towaru. Przedstawiciela troską jest i być musi, utrzymanie zbytu na pewnym poziomie, lecz obok tego troszczy się on o wybór takich odbiorców, którzy dotrzymują ściśle zobowiązań na siebie przyjętych.

Klijentela ma również w „przedstawicielu" swego męża zaufania, swego bezstronnego i wiernego doradcę w wyborze mającego być kupionym, towaru co do jego wartości faktycznej i wartości w stosunku do ceny towaru, który będzie miał zbyt i nie będzie zalegiwał magazyny do nieskończoności. Przedstawiciel potrzebując odbiorców — nietylko na jeden raz — musi radzić im dobrze, bo przez to wyrabia dla siebie i dla firmy trwały dobry stosunek z odbiorcą.

Dla gospodarstwa krajowego dobry „zastępca", czyli przedstawiciel jest pierwszorzędnym czynnikiem, usuwając bowiem wszelkie tarcia i wszelkie podrażnienia u odbiorców nietlko toruje drogi dla zbytu towarów zastępowanej firmy i to do rąk klijenteli chętnie wypłacającej należności, lecz wyrabia dobrą opinję, dobrą markę fabrykantowi, lecz stawia cały handel na zdrowych podstawach, dostarczając rzeczywiście tego, na co jest w danej chwili i w danej okolicy rzeczywiste, usprawiedliwione zapotrzebowanie, a tem samem skierowywuje na właściwe tory wytwórczośc, podnosząc tem ogólny dobrobyt.

Czeki P. K. O. bez pokrycia.

Prezydjum Pocztowej Kasy Oszczędności w Warszawie powzięło dnia 13 kwietnia b. r. nader doniosłą uchwałę, której sfery handlowe i przemysłowe tylko przyklasnąć mogą.

P. K. O. informuje:

W związku z dość licznemi wypadkami wystawiania czeków bez pokrycia, Dyrekcja Oddziału zawiadamia, że stosownie do zarządzenia Prezydjum P. K. O. w Warszawie z dnia 13 bm., konta czekowe, których właściciele posługują się świadomie czekami, nie mając na koncie odpowiedniego pokrycia gotówkowego, będą zamykane z urzędu, z równoczesnem odebraniem właścicielowi konta, prawa otwarcia konta czekowego P. K. O. przez przeciąg 3-ch lat.

Zatem ostrożność przy wydawaniu czeków! zwłaszcza na kilka dni naprzód, licząc, iż przy normalnym wpływie do tego czasu „tyle przecież wpłynie". W danym razie należy w dniu przypuszczalnego zainkasowania czeku przez posiadającego, tak jego, jak i P. K. O. powiadomić, iż wbrew przewidywaniu, nie ma pokrycia na koncie i prosić o delacją, gdyż inaczej narazić się można — w myśl wyżej przytoczonej uchwały — na zamknięcie konta.

—mki.

OGŁOSZENIA OSOBISTE.

Przyjmę przedstawicielstwo

poważnych firm z działu papierniczego i przyborów szkolnych, również z galanterji, na Górny Śląsk. Łaskawe oferty proszę złożyć do Administracji **„Rynku Papierniczego“ pod St. K. S.**

FACHOWIEC

z branży papierniczej poszukuje zastępstwa pierwszorzędnych firm na Poznańskie, Pomorze i Górny Śląsk.

Oferty do Adm. „Rynku Papiern.“

ZASTĘPSTWO

poważnej fabryki z działu papierowego na Polskę, Małopolskę lub Kraków poszukuje były długoletni hurtownik tego działu.

Oferty przyjmuje

Administr. „Rynku Papierniczego“ pod „Zastępca“

Były

długoletni kupiec

branży papierniczej i materjał. piśmien. dobrze wprowadzony u klijentów, poszukuje zastępstwa poważnej fabryki lub firmy wyżej wspomnianej i pokrewnej branży.

F. TAUMAN, WARSZAWA - Miodowa 23

PODRÓŻUJĄCY

(małopolanin) kupiec branży papierowo-galanteryjnej fachowiec, poszukuje zastępstwa poważnej firmy tejże branży na Poznańskie, Pomorze i (lub) Kongresówkę. Łaskawe zgłoszenia proszę skierować pod adresem

Jerzy Polaszek, skład papieru, Aleksandrów Kujawski

lub do Admin. „Rynku Pap erniczego“ pod „dla Polaszka“.

Poszukiwani fachowcy

branży papierniczej w Krakowie, Bielsku, Katowicach, Warszawie, Łodzi, Bydgoszczy, Białymstoku, Wilnie. Poznaniu celem udzielenia zastępstwa miejscowego.

Zgłoszenia skierować do KRAJOWEJ FABRYKI WYROBÓW Z PAPIERU, Bernarda Bardacha we Lwowie ul. Batorego 1 II

Maszyna rotacyjna

8-stron. Frankenthal wraz z motorem elektr. i stereotypją do sprzedania. Można obejrzeć w biegu.

Oferty pod Nr. 133 do admin. **Rynku Papierniczego**

1 maszyna rotacyjna

używana lecz, bardzo dobrze utrzymana, do sprzedania. Zapytania należy skierować pod adresem:

FRANCISZEK PYTTLIK, Katowice
ul Sienkiewicza 23. Telefon 16-15.

ATRAMENT
Elbeka
ATRAMENT GALUSOWY
ATRAMENT Elbeka
UŻYWAJĄ WSZYSCY.

„WSPÓŁCZESNA SZTUKA“
ROK ZAŁ. 1912.
WYDAWNICTWO KART ARTYSTYCZNYCH
W PRZEMYŚLU.
Pole. a ostatni szlagier sezonu
Zakopane
pejzaże
w wykonaniu
trójbarwnem
REPRODUKCJE ARCYDZIEŁ
10 odmian,
100 szt. 8.— zł.
prospekty wysyłamy darmo.

Specjalna sprzedaż

najnowszych pocztówek filmowych i obrazki „Żywa Fotografja“

JAN KOCH - ŁÓDŹ
ul. Nowo-Senatorska 12.

Paweł Abt

LESZNO, Wielkp. Dworcowa 5.

Poleca:
Żurnale Mody Bajera, Ulsteina i Forbach'a po cenach oryginalnych.

Skrzynka zapytań:

1. Otrzymujemy od pewnej firmy zapytanie: gdzie można nabyć „arkusze na srebrne wesele“, z tekstem bądź polskim, bądź niemieckim, bądź francuskim?

2. Inna firma zapytuje: gdzie można nabyć wyroby z „papier maché“ krajowej fabrykacji?

Odpowiedzi odnośne do „Skrzynki zapytań“.

Obrazki kolorowe do przeklejania t. zw. „do odciągania“ wytwarza firma T. K. Ziółkowski i Ska. Fabryka kartonaży i Zakład litograficzny w Poznaniu, ul. Górna Wilda 122. Telefon 29-28.

KOMUNIKATY

Wydawnictwo Rynku Papierniczego dzieli się z Szanownymi Czytelnikami pomyślną wiadomością, świadczącą, iż zawodowcy naszej gałęzi przemysłu uznali rzetelną potrzebę istnienia polskiego organu fachowego i to nietylko same firmy, lecz także personel, tak techniczny jak i handlowy.

Jako przykład cytujemy, najnowszą, najbardziej postępową papiernię, której pracownicy zaabonowali Rynek Papierniczy w ilości kilkunastu egzemplarzy.

Wydawca.

Odpowiedzi redakcji.

WPan
Bolesław Auerbach w Warszawie.

Na uprzejme pismo Szanownego Pana z d. 23 b. m., w którem na wstępie czytamy:

„Od dłuższego już czasu nosiłem się z zamiarem, zapełnienia luki w naszem czasopiśmiennictwie fachowem przez redagowanie pisma poświęconego sprawom przemysłu i handlu papierniczego. Zamiar mój miałem wcielić w czyn przed nowym rokiem, obecnie wszakże wobec ukazania się „Rynku Papierniczego“, porzucam go, gdyż dwa takie pisma, przynajmniej chwilowo, nie mają racji bytu. Odtąd zostaję gorącym przyjacielem „Rynku“ i życzę mu najpomyślniejszego rozwoju.“

i w odpowiedzi zaznaczamy, że czytaliśmy z radosnem uczuciem, iż praca nasza znajduje takie uznanie nawet u Szanownego Pana, któremu bezwiednie pokrzyżowaliśmy plany. Za jego ciepłe słowa, szczerą niesiemy mu podziękę i prosimy o współpracę, o zasilanie nas płodami tak cenionego swego pióra. Prosimy przyjąć wyrazy poważania.

Redakcja.



Na załączony w niniejszym numerze cennik Fa. A. Klóskowski, Fabryczny skład papieru, zwracamy specjalną uwagę.



Redaktor odpowiedzialny: Leon Jankowski, Poznań. — Za administrację: Mieczysław Duszyński, Poznań.
Drukiem drukarni Ludwika Kapeli w Poznaniu.